

2023年超市规划演讲稿 超市员工演讲稿(实用5篇)

演讲稿首先必须开头要开门见山，既要一下子抓住听众又要提出你的观点，中间要用各种方法和所准备的材料说明、支持你的论点，感染听众，然后在结尾加强说明论点或得出结论，结束演讲。我们想要好好写一篇演讲稿，可是却无从下手吗？那么下面我就给大家讲一讲演讲稿怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

超市规划演讲稿篇一

市场形势

(一)、销烟弥漫的零售业市场

随着我国零售业市场的进一步开放，全球连锁零售大鳄们都加快了进军中国的步伐，各行各业都抢占市场的份额，整个市场销烟弥漫。

专业市场层出不穷

批发市场更加规范

超市竞争更国际化

(二)、复杂善变的消费群体

随着买方市场的日益成熟，消费者的心理逐渐地在发生改变，需要在改变，追求在上升，因此我们必须进行不断的将需细化及研究，针对物质消费理念与情感消费理念之间的不同，正确地去理解随机消费者、固定消费者及潜在消费者三者间

的区别，改变我们的营销手段。

(三)、歧途险境的营销道路

时代的进步与开放，使竞争对手日益增多，苏宁、百安居等专业品类大型卖场也不断地扩建，这些“品类杀手”造成我们很多品类的销售分流；另外目前市场上同行间的营销诉求点基本类同，例如服装促销活动始终是满送之类，消费者早已司空见惯。上述种种状况给我们的营销带来更大的难题，如果我们没有适合新形势的先进营销手段，那公司的领先优势将很难始终保持；另外，微利时代、价格弹性减弱及变化空间缩小等等局面，真正宣告了大众营销时代已经结束，靠一个点子或一个策划就能打开市场的日子已一去不返。

形势的严峻，告诉我们必须改变营销的手段，加强营销创新，树立新的营销理念，正确理解“关注顾客为中心”的内涵，这才能真正适应市场需要，满足消费者日益变化的需求，从而不断提升企业效益。区域营销及单店营销，正是目前超市营销的两种新手段和新趋势，在目前的形势下，加强开展区域营销及单店营销势在必行。

首先，我认为目前联华的营销方式应由当前的“粗放营销”向“精细营销”过渡，改变以往“固定模版”的营销方式。

当前，我们已经彻底告别了“杭州家友”，变成了更广的“浙江联华”，公司规模不断扩展，消费群体总量也随之不断膨胀，由于地域及环境的不同，也使消费群体出现很大的不同，例如城西的华商店主要消费群体以中高档收入家庭、白领为主，城南的江城店则以普通市民及打工者为主力军，那怎样留住不同类型的现有顾客，又怎样来吸引我们潜在的新顾客呢？这都需我们进行具体深入的分析，根据单店的不同特征，具体问题具体分析，来为其制定相应的“个性化”的营销策略。让我们来看看我们的竞争对手欧尚大关店，正因为其对单店操作的灵活性，及对营销定位思路正确的理解，

例如在打出了“杭州最低价超市”的口号，而且他的一切营销活动也都始终迎合这个定位，最终该超市的经营达到了理想的目标，2019年销售额达到4个多亿，仅次于我们的庆春店。

其次，必须将“顾客第一，唯一的第一”的经营理念贯彻到营销活动中去。

我们白尔曼先生提出：“必须切身的去关注顾客”，说得很对，营销策略一直都是以消费者为对象，他的本质也就是根据不同的消费群体制定不同的策略，消费者的利益与需求始终都是放在第一位的。因此根据消费群体的消费心理而制定的，并能随着消费者心理的变化而变化的营销方式才是真正行之有效而又经久耐用的。

第一转变：营销概念的转变，由“单纯的售货模式营销”转变为“组合营销”。

其实质也是为了创造需求，增加潜在消费者的购买欲。例如我们加强卖场的关联陈列及购物指导，来引导顾客的消费观念，又方便顾客的购买。如我们可以设立营养早餐区，这样就可以让顾客避免为了准备明天的早餐而满卖场的跑，顾客的满意必将带来销售额的提升，同时集中销售相关产品也会带来关联消费的增长。

第二转变：营销目标的改变：由“单纯的刺激消费”转变为“引导与刺激消费并重”的模式。

我们企划组对这方面正不断进行研讨，如在二期区域营销方案内，就尝试对dm进行功能整合与改善。以前的dm纯粹以低价打动顾客，属于单纯的刺激消费，所以很难坚定我们消费者的购物信念及激发更深的购物需求，因此我们以增加dm“引导消费”功能为前提，将dm的使命提升到生活顾问的层面上来，让顾客拿到我们的dm马上能体会到现在该买什么了？买这东西后应该配套买些什了么？关于dm的相关事

件，呆会我们组另外一位同事将会作更深一步的介绍。

以上几点，都是从营销角度出发，根据消费心理，贯彻“顾客第一，唯一的第一”，从而培育“单店营销”方式多种多样。原创文章，尽在cnfla网。

其实在我们实践操作中，充分利用区域及单店的自身特点及优势，最大限度地发挥营销功能，及时抓住机会，准确把握特点，就能使我们的营销真正起到最大的作用。这一方面，华商店的一些经验，值得我们借鉴。

一、单店营销的机遇把握。——清仓活动

这个实例告诉我们，门店才是对自己的相关事物反应最敏捷，最能产生正确的、有效的信息，加上自己精细化的动作及规模性的思考，借助供应商这个拉力，化不利为有利，最大限度地发挥营销的功能，最终实现双赢。

二、单店营销的经典理念定位。——会展与超市相结合，华商店在2019年会展开始流行的时代，在夏总的带领下，在超市开展了第一次超大规模展销会，首次提出“把会展经济作为华商店的有效经济增长点”，在当时，事实上这一营销理念相当新颖，也结合了华商店的场地优势，从而取得相当好的营销效果。当时众多省级领导都莅临华商店，各大媒体都大篇幅的报道此事，华商店的声誉也节节上升。

市场同质化不断的发生交集及重合，营销理念怎样借势造势，怎样才能有自己的特点，我们能做的是结合各种特点及优势，利用潮流，才能脱颖而出。

三、人性化服务：无需存包：顾客第一，唯一的第一理念的首次单店尝试。

华商店整改后开张，首次实践“无需存包”的人性化服务，

这点在超市业行中跨出了重要的一步，尽管很艰难，也增加了超市的难度，但它所带来的观念是更贴近人心，以顾客为中心，在杭城引来了区大反响，在带来了效益之时也营销了“世纪联华”这个品牌。提高了企业的竞争力。

营销是我们21世纪“软战争”的重要武器，只要懂得其中的精髓，充分发挥它的作用，相信一定能为我们带来满意的结果。最后用一句话结束我的演讲：只有饱和的思路，没有饱和的产品。谢谢大家！

超市规划演讲稿篇二

大家好！

踏着春天的脚步，我们超市又迎来了充满希望的一年，作为重百超市金山店的老员工，我也一步一步地成长起来了。我叫，现年24岁，现在担任重百超市办公写作网店收银员一职，我竞聘的职位是金山店营运兼后勤主管助理。

当我踌躇满志的走出学校大门，踏入社会参加工作的第一步就与重百超市金山店结下了不解之缘。xx年的金秋十月、伴着重百xxx商场的开张锣鼓和冲天的喜气，我穿上了超市的红背心，成为重百超市金山店的一名收银员，望着身上的红背心，我既兴奋有紧张，但更多的是自豪和骄傲，同时也深感自己肩上责任的重大，虽然我是一名普通的收银员，但我的一举一动、一言一行，哪怕是一个眼神，都赋予了新的内涵，它代表了企业的形象，是我们重百超市对外服务的窗口，当我走上收银台，便暗下决心：一定要努力工作，做一名合格的优秀的收银员，不辜负公司的培育和领导的信任，不后悔每一天！

在收银岗位上，我经手的现金何止千万，但没有错过一分钱；夜班要下班了，只要有一个顾客没有离店，我的收银机就不

会关，上班早几分钟，下班迟几分钟，便让领导多放几分心，当收银员没有多久，我就被评为重百超市的“优秀员工”，从经理手上接过了烫金的“荣誉证书”，这充分证明了我工作的每一天，我不留遗憾，没有后悔。

我毕业于成都水力发电学校经济信息管理专业，今年24岁，我和重百共成长，我自xx年10月28日进入重百xxx商场超市部以来，通过在工作中不断的学习，使我对连锁经营模式有了深入的了解，在思想政治和业务技能水平.上有了大幅度的提高。

竞聘金山店营运兼后勤主管助理这个职位，我认为自己有以下几个方面的有利条件。

一是具有正直的人品、良好的修养以及完善的工作作风。始终做到胸怀坦荡，公道正派，善解人意，与人为善，不搞小动作。始终认为一个人的高尚情操和修养不是凭空与生俱来的，而是经过不断学习，修练培养而来的，所以，平时我只要有空在不影响工作的前提下，努力加强学习，努力使自己成为一个有高尚情操有修养的人。能吃苦耐劳，认真负责。别人不愿做的事我做，要求别人做到的事，自己首先做到。从不揽功诿过，假公济私，与人争名利。领导布置的工作总是尽力去做，从不无故推诿。

二是具有较全面的组织、协调工作的素质和能力。识大体，顾大局，处理问题较为周全，工作认真负责。具有团结同志，正确处理与领导和其他同志的关系的素养;做工作，办事情，能够做到思路清晰，行止有度，头绪分明，恰到好处。

三是热爱工作，奉行做事就竭尽全力将它做好的原则。遇到问题从不退缩，努力寻求解决办法，在解决问题的过程中使自己的工作能力得以提升。有较高的业务技能水平，在超市收银台工作的五年时间里，能做到理论联系实际，熟悉了收银系统的操作和维护，了解了门店的工作流程及营运模式。

在xx年、xx年被评为门店优秀员工□xx年被评为商场优秀岗位示范员。

四是有较强的创新意识。我思想比较活跃，接受新事物比较快，爱学习、爱思考、爱出新点子，工作中非常注意发挥主观能动性，有较强的创新意识和超前意识，这有利于开拓工作新局面，尤其适合在激烈市场竞争条件下的企业管理工作。

作为营运兼后勤主管助理，必须熟悉门店的工作流程，协助主管开展营运日常工作。能够组织验收各类商品，把好商品入库质量关；能够根据信息系统操作规程、组织指导录入各类进货和退货单据，能够按照相关安全保卫制度，做好安全防范工作；组织相关赠品发放管理，处理好顾客投诉，完善售后服务；组织退货管理和发票管理；指导监督收银员严格按照相关制度流程开展工作；对收银员进行培训指导；负责收银台的日常维护，做好收银台的安全检查工作，杜绝安全隐患；完成领导交办的其他工作。

首先，作为主管助理，必须了解店长及主管的主要工作思路和目标，我理想概括为20个字，即“搞好服务、内强素质，外树形象，开拓发展，自强不息”。

二是建立和规范一系列规章制度，岗位职责分工细化，自上而下，使工作事事有人管，件件能落实，做到规范有序，有章可循。

三是建立和完善竞争机制。尺有所长、寸有所短，充分发挥各人的特长，从而调动每个人的工作积极性。

超市规划演讲稿篇三

大家上午好。我是来自x组的x□今天能在大会上发言，我感到莫大的荣幸。漫游长江，才知道什么是壮丽！登上昆仑，才知道什么是雄伟！经过这几天的培训，才知道什么是热情服

务、无私奉献、感恩社会！

我要感谢王老师对我们的精心辅导，连日来，您不辞辛劳，耐心指导，是您让日常生活中那些看似不经意的小故事，成为我们学习的榜样、工作的动力，是您的教导让我们对服务意识、服务态度、服务品质有了全新的认识。

每天早上，当我穿上整洁的工作服，面带着微笑，来到x超市时，我的心情就显得格外舒畅，这是因为x超市友好的环境，团结的氛围，就象是一个温馨的大家庭！我在这里快乐着并感动着，更重要的是我在这里学会了如何工作、如何敬业、如何奉献。

作为一名员工，我们每天都要迎着朝阳迎来第一位顾客，踏着夕阳送走最后一位顾客，以优雅的气质，崭新的面貌，让顾客希冀而来、满意而去，把到这里购物当成一种享受，以真诚服务换来顾客真情，使我们的工作生动而多彩！工作中，我深刻体会到：只有给顾客以关爱，视顾客为亲人，才能获得顾客的回报。

古人云：凡事必做于细，大事必做于校超市无小事，件件都重要，做好每一件小事，就是不简单。没有十全十美的商品，但有百分之百的服务。把细小的事做好本身就代表着一种伟大，我相信我在平凡的岗位上同样可以做出不平凡的业绩来。在竞争日益激烈的今天，我们更需要提高服务意识，端正服务态度，改善服务品质，以热情的服务态度和专业的行动，为顾客提供更优质的服务。我为自己是这个光荣集体的一员而感到自豪，它激励我在自己的岗位上热情服务、努力工作，奉献出一份光和热，化被动为主动，自觉维护x超市的形象和荣誉，开创更加美好的未来！

谢谢大家！

超市规划演讲稿篇四

首先，感谢公司提供了这个展示自己、让大家认识我、了解我的机会。“公开、平等、竞争、择优”，这是历史的必然，也是时代发展的要求。这次竞聘对我个人是一个重要的激励和挑战，将有益于我个人素质的提高。此次竞争，无论成功与否，我都将一如既往的听从组织的安排，干好自己的本职工作。

我竞聘的岗位是**店门店经理。下面我将分三个部分进行我的竞聘演讲。

我叫高强，现年30岁，专科学历，现任职国美电器**店门店经理□20xx年6月到国美电器工作至今，曾经在文化店，天化店，**店工作，主要负责行政管理，店面维护、行业单位客户团购开发及门店管理各项工作。工作三年多来，在分部领导的带领下，在同事们的支持配合下，我认真的做好各项维护、开发及管理工作，圆满完成公司总部及分部领导下达的各项任务，部门的相关工作取得了较大的成绩，尤其在春节期间的销售工作，我们门店不断创新，应用各种新思路、新办法，及时迅速的完成各项开发任务，受到分部领导的好评。

我竞聘的岗位是国美电器**店门店经理。随着我国深化改革、现代企业制度的逐步建立和家电市场竞争机制的逐步形成，国际、国内家电业的市场环境已经趋于合理且竞争日益加剧。必须建立以企业文化为基础，以优质服务为运营控制，在不断满足顾客需求的竞争环境中良性发展，才能真正把企业“做大、做强、做精、做优、做久”。因此，在当前竞争激烈的环境下，我们企业如何保障顾客利益最大化，以人本、客本为策动力，是企业生存和发展的基础和关键。

同时，为保证企业财富最大化，我个人认为应按照季节变化，节假日，客流大小，竞争对手动态等因素有序、高效的组织卖场，最大限度地挖掘每平方店面、每个销售人员的潜能

提高单店的销售和毛利控制，不断优化、提高，并利用严格的规范流程与新的手段，降低运营成本，使企业在竞争中取得更大的优势。

1、贯彻落实及组织制定各项规章制度、销售指标及任务、人员管理办法，库存计划，保障卖场的安全、高效、稳定运行。

2、加强检查、监督力度和人员能力开发，组织店内、店外促销活动，作好人员调配、商品排列、布局，协调、配合厂家的现场促销，有效降低企业运营成本。

3、及时、准确、有策略的开展时常调研，确保价位优势及合理利润并制定针对竞争随手灵活、阶段性的对策。

4、掌控门店及配送中心库存情况，执行安全库存制度，提高资金使用率，加快资金周转。

5、对样机进行专项管理，加快样机周转。

6、组织业务培训，员工的业务知识和销售技巧，制定技术规范、开展技术支援，提高全店人员整体水平。监督对员工下达促销商品的了解及主推情况。

7、保证上级公司制定的命令、授权及任务等在门店得到畅通传达、从分理解和有效执行过程有效控制，并对结果反馈、分析。

以上七个目标是相辅相成的，全店销售人员整体水平的提高，必将能够保障我店的安全、高效、稳定运行，也必将降低企业在运行维护方面的各项运营成本。

如果这次我能够顺利竞聘成功，我将做好以下工作履行自己得岗位职责：

我认为，作为门店经理，是分部总经理对部门管理的分担者，因此，我要摆正自己的位子，严格做到：工作主动积极不越位，协助管理不越权，加强团结不分散。充分调动部门员工的工作积极性，发挥他们的聪明才智；加强内部员工的业务技术培训，提高整体员工的技术水平。加强各项运行维护管理制度、作业流程、管理办法的执行力度，做好监督、检查、指导、考核，使得各项维护工作能够贯彻、落实。

2、努力完善自我，提高工作能力

虽然我刚刚接手门店经理的工作不久，但是在家店零售行业一日千里得今天，尤其是在店面运营维护技术方面，如何加强零售经营的稳定运行能力，营销网络的业务支撑能力，强化一线销售人员技术和意识，做好运营管理系统大客户的自主开发工作，将会是一个需要认真学习，不断发展的领域。只有不断努力学习，深入实践，才能做到与技术同步，担当起技术指导和管理的任务。

3、创新解决问题的方法，加强技术交流和对外协作

超市规划演讲稿篇五

大家好！

我叫###，xx年10月进入巴蜀风罗湖店。曾在二楼做过家私员，现在在三楼做服务员。我今天竞聘的是领班一职。

在罗湖店两年多来，无论是在二楼做家私员，还是在三楼做服务员。我都能在自己的工作岗位上尽职尽责，兢兢业业。以干一行爱一行的工作态度，严格要求自己。

两年来的工作经历，两次的岗位变换，丰富了我的工作经验，增强了我对工作的适应能力，更重要的是培养了我塌实认真的工作态度和求真务实的工作工作作风。

大家都知道，餐饮业流动是较大的，而我的工作呢。时常是一个人做两个人，甚至三个人的事，收台，摆台，抬家私，倒垃圾，一点也不含糊。我尊重，支持领导的工作，维护他们的威信，愿当配角，甘做绿叶，辩证的看待自己的长处和短处，扬长避短，团结协作，我崇敬懂得团结的人，因为我相信一个孤军奋战的人无法托起一个团队的重担，但一个懂得团结的人将为一个团队注入生机与活力。

做好一个领班我认为应该首先认清角色，摆正位置，行权而不越权，认真履行好本职工作，为领导分忧，为员工服务，以我们巴蜀风的信念为原则，作为工作的出发点和落脚点。

人生总是在不断的挑战自我，战胜自我，超越自我中实现自我的价值。我是一个实干主义者，我相信付出就一定有回报！并且我有信心干好领班这个工作，信心来源与实力，而我的实力则来源与自身的素质；个人的品质；端正的心态，以及长期以来的工作经验积累。

如果在这次竞选中，我能过关我衷心感谢领导对我的信任，感谢同事们对我的支持，我将拿出年轻人的干劲，以饱满的热情投身与工作中，兢兢业业；踏踏实实配合好上级领导的工作，当好上级领导的好助手，认真履行好职责，努力做好自己的工作，如果结果不那么尽如人意，我更要年轻用年轻人的勇气，去面对失败，一如既往地勤奋工作，争取早日达到让领导放心，同事们满意的标准，我想这证明我在自我价值的实现路上又迈出了坚实的一步，我为此感到自豪。

最后我要感谢领导对我的培养，同事们对我的支持，我愿与大家共创美好的未来，去迎接巴蜀风辉煌，灿烂的明天。

谢谢大家！

爱岗敬业，我无悔的追求